

LegnanoNews

Le news di Legnano e dell'Alto Milanese

Diventare commessa e lavorare con successo nel mondo del retail

divisionebusiness · Friday, January 28th, 2022

Quella della commessa è una tra le posizioni oggi più ricercate. Scongiurate ulteriori chiusure dovute all'emergenza pandemica, trainato dal periodo natalizio e da quello dei saldi invernali, il settore delle vendite è di fatto tornato a crescere confermandosi come uno tra i più vivaci dal punto di vista del mercato del lavoro.

Per trovare facilmente [lavoro come commessa](#), il consiglio è quello di consultare con cadenza periodica gli annunci pubblicati sul sito **commesse.it**. Vero e proprio punto di riferimento per i professionisti e le aziende del retail, la piattaforma di Jobtech mette rapidamente in contatto la domanda e l'offerta di impiego. La community di commesse.it è composta da candidati in linea con le richieste dei committenti, alla prima esperienza professionale o con esperienze pregresse.

C'è infatti chi cerca commesse da assumere tramite contratto di apprendistato, che verranno affiancate da un tutor che le affiancherà al fine di far loro acquisire le competenze necessarie per svolgere la professione al meglio e in completa autonomia. Ma anche chi ha la necessità di reperire risorse già formate e specializzate in una particolare categoria merceologica, in grado di essere operative fin dal primo giorno di lavoro in negozio.

Indipendentemente dal livello di esperienza, a una commessa saranno sempre richieste educazione, abilità nella comunicazione, capacità di ascolto, disponibilità a lavorare su turni, motivazione e attitudine al problem solving. Potrà invece variare, a seconda delle policy vigenti presso il punto vendita, il modo in cui il datore di lavoro vuole che ci si approcci alla clientela.

Alcuni negozi (si pensi alla catena di abbigliamento sportivo e calzature **Foot Locker**) hanno una politica più “aggressiva”, che vuole che i commessi interagiscano da subito con l'acquirente mostrando la merce in vendita. Altri (è il caso del marchio di abbigliamento **Zara**) preferiscono che sia invece il cliente a chiedere supporto al personale qualora ne avesse effettivamente bisogno.

In ogni caso, non bisogna mai dimenticare di accogliere i clienti salutandoli con un sorriso, mettendoli a proprio agio senza essere troppo invadenti e rispondendo alle loro richieste di aiuto in maniera gentile ed esaustiva. Creare un rapporto di fiducia è infatti fondamentale perché il processo di acquisto si svolga senza intoppi e si concluda in maniera positiva.

This entry was posted on Friday, January 28th, 2022 at 2:38 pm and is filed under [Economia](#)
You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. You can leave a

response, or trackback from your own site.